

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ АНАЛИЗА РАСЧЕТОВ ОРГАНИЗАЦИИ

В современных условиях хозяйствования особую актуальность приобрела проблема укрепления платежеспособности субъектов хозяйствования. Ее разрешение возможно путем регулирования расчетных операций, осуществления контроля над состоянием дебиторской и кредиторской задолженности по товарным операциям.

Основными проблемами анализа расчетов с поставщиками и покупателями являются следующие.

До настоящего времени не обоснована методика расчета показателей оборачиваемости полученных и выданных авансов.

При расчете длительности погашения выданных авансов величину авансов целесообразно сопоставлять с величиной материальных затрат в производственных организациях и себестоимостью реализованных товаров в организациях сферы обращения, поскольку именно поставщикам материальных ресурсов организации предоставляют авансы по следующей формуле:

$$t_{AB} = \frac{\overline{AB}}{C} \cdot D,$$

где t_{AB} – период погашения задолженности по выданным авансам, дней;

\overline{AB} – средняя величина выданных авансов, тыс. р.;

C – себестоимость реализованных товаров (или материальных затрат), тыс. р.

Длительность погашения полученных авансов определяется по следующей формуле:

$$t_{AP} = \frac{\overline{AP}}{B} \cdot D,$$

где t_{AP} – период погашения задолженности по полученным авансам, дней;

\overline{AP} – средняя величина полученных авансов, тыс. р.;

B – выручка от реализации продукции, товаров, работ и услуг, тыс. р.

Значительная доля полученных авансов свидетельствует о выгодной рыночной ситуации для организации, что позволяет экономить на финансировании операционного цикла.

В экономической литературе отсутствует единая точка зрения относительно того, какой показатель принимать за базу сравнения при определении оборачиваемости кредиторской задолженности (выручку от реализации продукции, себестоимость от реализации продукции или оборот по погашению кредиторской задолженности).

Методика расчета оборачиваемости кредиторской задолженности должна базироваться на основании задач, поставленных в ходе анализа финансового состояния организации. Если оборачиваемость кредиторской задолженности рассчитывается с целью изучения эффективности использования привлеченных средств, тогда за базу сравнения принимается выручка от реализации товаров, которая является абсолютным эффектом функционирования организации. Если же аналитика в ходе исследования интересуется установлением точных сроков погашения долгов кредиторам, тогда оборачиваемость кредиторской задолженности определяется к обороту по ее погашению (при условии наличия данной информации) или к полной себестоимости реализации товаров.

Таким образом, предлагаемые предложения расчетов с покупателями и поставщиками позволят повысить объективность результатов анализа, а также обосновать управленческие решения по минимизации потерь, связанных с расчетами с дебиторами.